

RESUMEN RESOLUCIÓN DEL CONSEJO DE LA CNC DE 28 DE DICIEMBRE DE 2011 (EXPT. S/0154/09 MONTESA HONDA)

Con fecha 28 de diciembre de 2011, el Consejo de la Comisión Nacional de la Competencia (en adelante CNC) dictó resolución del expediente sancionador S/0154/09 MONTESA HONDA.

El expediente tiene su origen en una denuncia de un concesionario de motocicletas en Madrid, Madrileña del Motor, S.A. (CAUCA), contra su suministrador, MONTESA HONDA, S.A. (HONDA), y seis de sus concesionarios sitios en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo (BARRAL MOTO, S.L., ELITE RACING, S.L., EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L., MOTOR CITY, S.L, MOTOLEDO, S.L. y SOAL MOTOS, S.L.). De acuerdo con la denuncia, la oposición de CAUCA a un acuerdo colusorio entre los denunciados en la venta de motocicletas de gran cilindrada de esta marca en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo, y su posterior denuncia ante las matrices de HONDA, le supuso su expulsión de la red oficial de concesionarios Honda.

La Dirección de Investigación de CNC abrió una información reservada y en su marco llevó a cabo inspecciones en las sedes de HONDA y algunos de los concesionarios.

Con fecha 26 de abril de 2010 la Dirección de Investigación incoó un expediente sancionador contra HONDA; SOAL MOTOS S.L. y FESTER S.L. (conjuntamente SOAL); MOTOR CITY S.L. y MOTOL S.A. (conjuntamente MOTOR CITY); ELITE RACING, S.L. (O2 HONDA); BARRAL MOTO S.L. (BARRAL); MOTOLEDO S.L. (MOTOLEDO); y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L. (EXTREMOTO), por presuntas prácticas restrictivas de la competencia prohibidas en el artículo 1 de la LDC. Además, concedió la condición de interesado en el expediente al denunciante, CAUCA.

HONDA es un fabricante y distribuidor mayorista de motocicletas a nivel mundial. Por su parte, el resto de interesados eran o habían sido distribuidores minoristas oficiales de motocicletas de HONDA, que venden motocicletas directamente a los usuarios finales o a través de agentes.

El mercado afectado por las prácticas restrictivas de la competencia es el de la distribución minorista de motocicletas en las provincias de Madrid, Guadalajara y Toledo, siendo Honda la marca con mayor cuota en el mercado de motocicletas en los años 2008 y 2009.

El Consejo de la CNC ha considerado acreditado:

1. Que HONDA y su principal concesionario en la provincia de Madrid, SOAL, mantuvieron los siguientes contactos en el año 2007:
 - se reunieron para tratar la venta a través de agentes, defendiendo HONDA que éstos tuvieran más margen comercial;
 - SOAL comunicó por carta a HONDA que estaba manteniendo contactos con competidores para “unificar la tarifa de forma que dejara un mayor margen”, que

- algunos concesionarios no querían vender a través de agentes y que EXTREMOTO estaba vendiendo a precio de coste a agentes sitios en Madrid; y
- celebraron una reunión en la que SOAL se quejó de que en materia de precios HONDA no había hecho nada para reconducir la situación de Madrid y que CAUCA no respetaba precios, lo cual fue reiterado por SOAL posteriormente en una carta.
2. Con fecha 4 de junio de 2008, los concesionarios de la marca Honda de la provincia de Madrid (SOAL, BARRAL, ELITE RACING, MOTOL y CAUCA) celebraron una reunión en la que acordaron una lista de precios para una serie de modelos de cilindrada superior a 300 c.c., en la que además se detallaba el margen a conceder al agente, lista que fue puesta en conocimiento de HONDA por SOAL. Esta lista fue objeto de discusión y corrección por parte de algunos de los concesionarios participantes.
 3. HONDA, por su parte, modificó la lista de precios anterior y la envió, no sólo a los concesionarios de Madrid, sino también a los de Guadalajara y Toledo (EXTREMOTO y MOTOLEDO). Además, arbitró un mecanismo para controlar el cumplimiento del acuerdo consistente en exigir a los concesionarios la remisión de sus facturas a clientes finales y agentes, sin las cuales no procedería a pagar ningún tipo de bonificación al concesionario en cuestión.
 4. Con fecha 9 de julio de 2008, CAUCA se dirigió a las matrices europea y japonesa de HONDA para denunciar la existencia del acuerdo colusorio supervisado por HONDA. A raíz de ello, HONDA envió a sus concesionarios un correo electrónico con una lista de precios recomendados, en la que se eliminaron los precios mínimos y márgenes al agente, y una carta distanciándose y desautorizando la reunión del 4 de junio de 2008 y su carácter anticompetitivo.
 5. Con posterioridad, en el año 2009, HONDA y sus concesionarios O2 HONDA y MOTOR CITY prosiguieron con las prácticas anticompetitivas. Así, en enero de 2009, O2 HONDA remitió a HONDA la lista de tarifas que estaba aplicando. En junio de 2009, MOTOR CITY se quejó a HONDA de la agresiva política con los agentes de O2 HONDA, tras lo cual HONDA pidió a ambos concesionarios su tarifa a los agentes, tarifas que posteriormente reenvió a ambas. En julio de 2009, ambos concesionarios pactaron la tarifa de venta al agente y HONDA también les envió una lista de precios en la que se incluía el margen para el agente.

El Consejo de la CNC **valora** la conducta objeto del expediente como una infracción del artículo 1 de la LDC, por su objeto y por sus efectos.

De los contactos entre HONDA y SOAL en el año 2007, el Consejo de la CNC entiende que los temas tratados y las intenciones no respetan la legislación de defensa de la competencia, toda vez que HONDA sólo puede recomendar precios máximos a sus concesionarios. Los hechos probados constituyen un acuerdo de precios, que tiene tanto carácter horizontal, pues nace de la coordinación de competidores activos en el mismo nivel del mercado (distribución minorista), como vertical, al ser finalmente el fabricante/importador el que actúa con capacidad de modificar los niveles propuestos y con capacidad de imponérselos a otros concesionarios que ni estuvieron presentes en

la reunión de 4 de junio de 2008, ni participaron en la discusión sobre los cambios a realizar en la lista de precios.

A juicio del Consejo de la CNC, dichos hechos probados ponen de manifiesto que HONDA no sólo conoció el acuerdo anticompetitivo del 4 de junio de 2008 entre los concesionarios de Madrid, sino que también participó en el mismo modificando los precios que sus concesionarios le habían propuesto; modificando los márgenes a los agentes que los concesionarios le había propuesto; e incluyendo nuevos elementos como (1) un nuevo nivel de precios mínimos de venta al público, para ser aplicados tanto por los concesionarios como por los agentes, y (2) un nuevo nivel de precio máximo de venta del concesionario al agente. Además, arbitró un mecanismo de control y seguimiento del acuerdo haciendo obligatorio el envío de las facturas de venta de los concesionarios al fabricante/importador.

A pesar de los intentos de HONDA en julio de 2008 por desmarcarse del acuerdo anticompetitivo, el Consejo de la CNC considera que los hechos probados en el año 2009 muestran que las relaciones de HONDA con sus concesionarios seguían teniendo un marcado carácter anticompetitivo. Así se desprende de que un concesionario justificase ante el fabricante los precios que aplicaba, que otro concesionario denunciase ante el fabricante el incumplimiento de otro agente respecto a la política de los subagentes, que el fabricante interviniese solicitando a ambos sus respectivas listas, que se las intercambiase y que tras ello los concesionarios implicados alcanzasen un acuerdo sobre el precio a vender a los subagentes que el fabricante conocía también.

La intervención de HONDA en este caso, mediando para que algunos de sus concesionarios pactasen los márgenes a sus agentes, incluso 'visando' finalmente dicho margen, es interpretada por el Consejo de la CNC como una conducta anticompetitiva, dado que el margen del agente forma parte del precio final de venta al público y la homogeneización de estos componentes contribuye a homogeneizar los precios finales de venta, limitando y falseando la competencia intramarca de al menos estos concesionarios.

Por ello todo ello, el Consejo de la CNC concluye que la conducta analizada en este expediente, desde mediados de 2008 hasta finales de 2009, debe calificarse como una única infracción compleja y continuada del artículo 1 de la LDC, a raíz de la fijación de (1) un precio mínimo de venta al público y un precio máximo de venta de los concesionarios a los agentes/subagentes en 2008 en determinados modelos de motocicletas de cilindrada superior a 300 c.c., y (2) un margen fijo para los agentes en 2009.

El Consejo de la CNC señala que la conducta declarada ilícita lo es por su **objeto**, dada su objetiva aptitud para alterar las condiciones de competencia en el mercado en el sentido del artículo 1 LDC, lo cual basta para declararla ilícita y por ende sancionable de acuerdo con la legislación. Pero además, el Consejo de la CNC observa que la conducta ha tenido **efectos**, al menos en el año 2008, sobre los precios finales de venta al público, en forma de un aumento de los mismos, como ponen de relieve las pruebas practicadas en la fase de resolución

El Consejo de la CNC indica que, aunque no todas las unidades se vendieron por encima del precio mínimo, el establecimiento de un precio mínimo no es en sí mismo un objetivo sino un mero instrumento para situar los precios de un producto a un nivel superior al precio al que se venderían esas unidades en el mercado en ausencia del acuerdo. En este caso las unidades vendidas en el mercado tras el acuerdo fueron claramente superiores a las unidades vendidas antes del mismo, incluso aunque se vendieran por debajo del precio mínimo. Por ello, estima que, en este caso, el instrumento tuvo el efecto deseado: el incremento de precios de los productos objeto del acuerdo anticompetitivo.

Por lo que atañe a la responsabilidad de cada una de las empresas partícipes en la infracción, ésta es distinta y variante en el tiempo, a juicio del Consejo de la CNC, a excepción de MONTESA HONDA, que desde un primer momento, pretendió coordinar y estructurar su red de concesionarios y la de éstos con sus agentes.

El Consejo de la CNC entiende que la conducta de HONDA y SOAL durante 2007 fue determinante para la conclusión final del acuerdo adoptado el 4 de junio de 2008 entre los concesionarios de Madrid, y que la participación de HONDA fue fundamental en hacerlo viable y extensible a las provincias de Toledo y Guadalajara, por lo que ambas tienen una mayor responsabilidad en la conducta anticompetitiva.

De igual forma, señala que los hechos acreditan que HONDA junto con MOTOR CITY y O2 HONDA, mantuvieron en el tiempo, al menos hasta finales de 2009, la misma actitud anticompetitiva. En este sentido, cabe destacar que en 2009 ambos concesionarios se habían convertido en los dos principales de la red Honda de la provincia de Madrid.

Con respecto a los concesionarios MOTOLEDO y EXTREMOTO, a pesar de no haber participado en la reunión de 4 de junio de 2008 en la que se adoptó el acuerdo colusorio, el Consejo de la CNC considera que deben responder por su participación en la conducta por haber implementado el acuerdo, aunque sea de manera poco o menos efectiva que otros, como el análisis de las facturas revela.

Por último, el Consejo de la CNC considera que no existen indicios suficientes para instar a la Dirección de Investigación la incoación de un expediente sancionador contra CAUCA (el denunciante). Así, los hechos acreditados en el año 2007 muestran como CAUCA fue el principal obstáculo para que se alcanzase un acuerdo de precios entre los concesionarios Honda de la provincia de Madrid. Posteriormente, aunque asistió a la reunión entre concesionarios de 4 de junio de 2008, se distanció públicamente del acuerdo anticompetitivo al denunciar el mismo ante las matrices de HONDA apenas un mes más tarde.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, el Consejo de la CNC impuso las siguientes multas:

- MONTESA HONDA, S.A. 1.282.183 €;
- ELITE RACING, S.L. 274.844 €;
- MOTOR CITY, S.L y MOTOL S.A., solidariamente, 191.955 €;
- FESTER S.L. y SOAL MOTOS, S.L., solidariamente, 69.861 €;

- BARRAL MOTO S.L. 5.736 €;
- MOTOLEDO S.L. 3.781 €
- EXTREMOTO OFF ROAD, S.L. y EXTREMOTO SPORTCYCLE, S.L.,
solidariamente ,1.887 €